

ANALISIS KELAYAKAN FINANSIAL LADA PUTIH Di KABUPATEN BANGKA

TJETJEP NURASA¹⁾

Pusat Penelitian dan Pengembangan Sosial Ekonomi Pertanian
Jl. A. Yani 70, Bogor (16161), Jawa Barat, Indonesia

ABSTRACT

This study was implemented in 2002 in Bangka Regency as central production of muntok pepper, was chosen as a research location. The objectives of study were: (i)to analyze the financial visibility of pepper farm, (ii)to identify the channel of white pepper marketing and its margin in each agent of marketing, and (iii)to analyze the comparative and competitive advantages of white pepper. Research used the method of structured survey. Primary data were collected from 60 farmers, 15 merchants, 5 agents of processing, and exporters. While secondary data were collected from Central Agency of Statistics, the Office of Estate Crops, and Institutions of Research related to this study. The financial visibility of pepper farm was counted by using method of input-output analysis to get value of Beneficial Cost Ratio (B/C Ratio), Net Present Value (NPV), and Internal Rate Of Return (IRR). While the value of comparative and competitive advantages were estimated by using method of Policy Analysis Matrix (PAM). Results showed that, period of pepper farm was 7 years where in the fourth year, pepper crop started create production of Rp.15.116 million and earnings of Rp.9.4. In fourth year, it gave the highest production and earnings, namely Rp.21.511 million and Rp.12.9 million, respectively. While in the seventh year, it reached the lower production of Rp.8.960 million and earnings of Rp.5.620 million/ha/year. At interest rate of 24 percent, it took NPV of Rp.4.12 million per hectare with B/C Ratio of 1.23. At level of input-output actual, break-even point of pepper farm reached IRR of 32,49 percent. Eighty percent of farmers sold their white pepper to small collecting merchant and the others (70%) sold to large collecting merchant. The small collecting merchant (80%) sold white pepper to large collecting merchant and then large collecting merchant sold them to large merchant/exporter. The highest profit margin successively happened at large collecting merchant (Rp.680), large merchant/ exporter (Rp.1.600), and small collecting merchant (Rp.565)/kg pepper seed. The highest value of DRCR was happened in the fourth year, namely 0.18. While in three and sixth year, it reached DRCR of 0.25 and 0.34, respectively. At the other side, the value of competitive advantage also saw adequately, that was 0.36 (in three year), 0.38 (in fourth year), and 0.26 (in sixth year).

Keywords: White Pepper; Financial Feasibility,

¹⁾ Peneliti pada Pusat Analisis Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian-Badan Litbang Pertanian, Jalan A Yani 70 Bogor.

PENDAHULUAN

Tanaman lada (*Piper nigrum*, L) merupakan salah satu komoditas ekspor tradisional dan merupakan produk tertua dari rempah-rempah yang diperdagangkan di pasar dunia (Wahid, 1995). Lada sudah lama kita kenal baik sebagai penyedap masakan maupun digunakan sebagai obat. Budidaya tanaman lada di Indonesia tersebar hampir di semua propinsi. Lada sebagai salah satu komoditas primer sub sektor perkebunan masih merupakan andalan utama untuk memperoleh devisa negara, oleh karena itu sektor pertanian masih tetap memegang peranan penting dalam perekonomian Indonesia. Lada merupakan komoditas perkebunan yang memiliki potensi ekspor. Dalam tahun 2001, nilai ekspor lada putih, sebesar US \$ 57.8 juta,. Ekspor lada Indonesia dalam bentuk lada hitam, lada putih dan lada bubuk sebagian besar ditujukan ke Singapura, Amerika Serikat, Jerman, Jepang dan Belanda (Damanik, 2001).

Produksi dan perdagangan lada dunia saat ini dikuasai oleh tujuh negara, yaitu India, Indonesia, Brazil, Vietnam, Malaysia, Thailand dan China. Dalam tahun 1995 pangsa produksi lada India mencapai 30.2 persen, Indonesia 18.1 persen, Brazil dan Vietnam 12.1 persen, Malaysia 10.9 persen, Thailand 6.2 persen dan China sebesar 6.0 persen (Departemen Perindustrian dan Perdagangan, 1995).

Luas areal lada yang pada tahun 1999 adalah 130.611 ha dengan produksi 64.469 ton, hampir seluruhnya merupakan komoditi perkebunan rakyat (Ditjenbun, 2000). Prestasi ekspor tertinggi dicapai pada tahun 1992 sebesar 62.317 ton (Ditjenbun, 2000), tetapi pada tahun 1999 merosot menjadi hanya 36.293 ton (BPS, 2000a). Ada 2 macam jenis lada yang ditanam dan diekspor, yaitu lada hitam dan lada putih, dan jenis hasil olahan yang diekspor sebagian besar adalah bukan bubuk (*neither crushed nor ground*) dengan negara tujuan utama Singapura, dan sebagian kecil adalah bubuk (*crushed or ground*) dengan negara tujuan utama Belanda (BPS, 2000a). Negara pesaing utama bagi Indonesia adalah India, tetapi Singapura, Belanda dan Jerman juga mengekspor (re-ekspor) dalam jumlah cukup besar (FAO, 1999). Singapura, Belanda, Jerman dan Jepang merupakan negara pengimpor utama lada dunia.

Sebagai sentra produksi lada putih di Indonesia adalah Sumatera Selatan (Bangka), Kalimantan Barat dan Kalimantan Timur. Kabupaten Bangka dengan produksi sebesar 26.780 ton luas mencapai 48.919 Ha (91,0 %). Produktivitas hasil perkebunan rakyat Kabupaten Bangka 11,14 kw/ha

Meskipun luas areal lada sangat fluktuatif dan ditentukan oleh harga ekspor, tetapi saluran tata niaga dan struktur pasarnya relatif tidak berubah.

Secara nasional, agribisnis lada di Indonesia memberikan andil dalam peningkatan pendapatan petani dan perekonomian nasional. Indrawanto (2001) memperkirakan, dengan luas areal lada sekitar 120,000 ha dan rata-rata kepemilikan kebun seluas 1.03 ha, maka agribisnis lada telah mampu memberikan kehidupan bagi sekitar 116,500 keluarga petani. Apabila produktivitas lada di Indonesia diperkirakan sebesar 490 kg/ha dan harga jual lada sebesar Rp. 15,000/kg, maka setiap keluarga petani diperkirakan akan memperoleh lebih dari Rp. 7.7 juta/tahun. Tingkat penerimaan ini akan meningkat sejalan dengan kenaikan produksi dalam siklus dua tahunan, atau terjadinya kenaikan harga di pasar dunia.

Secara makro, ekspor lada Indonesia juga memberikan devisa bagi perekonomian nasional. Indrawanto (2001) menyatakan bahwa kontribusi devisa yang diberikan oleh komoditas lada menduduki urutan ke enam dalam sub sektor perkebunan, yaitu setelah komoditas karet, CPO, kopi, teh dan coklat. Sebagai komoditas potensial ekspor, perhatian pemerintah terhadap pengembangan komoditas lada masih sangat kurang. Teknologi budidaya dan pengolahan lada dalam 20 tahun terakhir relatif tidak berubah, sehingga menurunkan daya saing produk di pasar dunia. Disamping itu bentuk komoditas yang diekspor masih berupa lada asalan sehingga nilai tambah industri lada dinikmati oleh negara-negara maju yang tidak memiliki pertanaman komoditas itu.

Dari aspek perdagangan, belum ada kebijakan tertentu dari pemerintah untuk melindungi petani lada dari ketidak-adilan yang timbul di pasar global. Sampai sejauh ini eksportir lada Indonesia hanya berperan sebagai penerima harga (*price taker*), sehingga tingkat harga dan jenis produk yang akan dibeli di pasar dunia ditentukan oleh importir. Hal ini berarti bahwa negara-negara maju telah menerapkan kebijakan yang disinsentif dalam perdagangan lada, sehingga pengembangan industri pengolahan yang berorientasi ekspor sangat sulit untuk diterapkan.

Seperti komoditi pertanian lainnya, komoditi perkebunan rakyat khususnya lada putih mempunyai beberapa kelemahan sangat mendasar, yaitu (i) baik dari aspek kualitas, kuantitas maupun kontinuitas pasokan hasil tidak selalu dapat mencukupi permintaan pasar, (ii) dari aspek lokasi, kapasitas, dan teknologi pengolahan hasil tidak selalu sesuai dengan kualitas maupun kuantitas bahan baku yang tersedia dan permintaan pasar terhadap hasil olahan, dan (iii) sistem pemasaran hasil kurang efisien. Kelemahan ini dapat

menimbulkan beberapa implikasi penting: *pertama*, sistem agribisnis komoditi perkebunan rakyat menjadi kurang efisien, biaya produksi per satuan output (*unit cost*) menjadi tinggi sehingga menyebabkan keunggulan komparatif produk menjadi rendah. *Kedua*, rendahnya kualitas dan kontinuitas pasokan menyebabkan tingkat kepercayaan pembeli di luar negeri berkurang dan keunggulan kompetitif produk perkebunan rakyat menjadi rendah.

Untuk dapat membangun sistem agribisnis perkebunan rakyat yang efisien dan berdaya saing tinggi, diperlukan studi mengenai agribisnis lada putih terutama dari aspek usahatani dan sistem pemasaran. Secara rinci penelitian ini bertujuan untuk (i) mengetahui kelayakan finansial usahatani panili, (ii) mengetahui saluran tataniaga panili dan margin pemasaran di setiap pelaku pasar, dan (iii). menganalisis keunggulan komparatif dan kompetitif lada putih. Hasil penelitian diharapkan menjadi bahan masukan dalam upaya pembangunan pertanian untuk meningkatkan pendapatan petani, kesempatan kerja, dan peningkatan devisa negara.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di Propinsi Bangka Belitung pada tahun 2002. Selanjutnya Kabupaten Bangka sebagai sentra produksi lada putih bangka, terpilih sebagai lokasi penelitian. Tujuan utama penelitian adalah : (i) menganalisis kelayakan finansial usahatani lada putih, (ii) mengetahui jalur rantai pemasaran dan margin pemasaran pada setiap pelaku pasar, dan (iii) menganalisis keunggulan komparatif dan kompetitif lada putih.

Penelitian menggunakan metode survei terstruktur, wawancara langsung dengan responden menggunakan kuesioner. Data primer dikumpulkan dari 60 petani lada, 15 pedagang, 5 pengolah hasil, dan eksportir. Sedangkan data sekunder dikumpulkan dari Badan Pusat Statistik (BPS), Dinas Perkebunan, Dinas Perindustrian dan Perdagangan, dan Laporan Lembaga Penelitian terkait. Kelayakan usahatani lada putih dihitung dengan menggunakan Benefical Cost Ratio (B/C Ratio), Net Present Value (NPV), dan nilai Internal Rate of Return (IRR). Sedangkan keunggulan komparatif dan kompetitif diestimasi dengan menggunakan metode *Policy Analysis Matrix* (PAM) dari Monke dan Pearson (1989), terlihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Tabel Analisis Matriks PAM (dalam rupiah)

Indikator	Penerimaan	Biaya		Profit
		Tradable	Domestik	
1. Harga Privat	A	B	C	D=A-B-C
2. Harga Sosial	E	F	G	H=E-F-G
3. Divergensi	I=A-E	J=B-F	K=C-G	L=I-J-K=D-H

Nilai pada sel-sel baris pertama berdasarkan pada harga privat, yaitu harga yang berlaku di bawah kondisi aktual kebijakan yang ada. Nilai pada sel-sel baris kedua berdasarkan pada harga sosial, yaitu harga dimana pasar dalam kondisi efisien (tidak ada distorsi pasar). Sedangkan nilai pada sel-sel baris terakhir menunjukkan divergensi antara kondisi aktual dengan kondisi efisien.

$$(1) \quad A = (Q_y P_y)^P ; B = \Sigma(Q_x P_x)^{TP} ; C = \Sigma(Q_x P_x)^{DP}$$

$$(2) \quad E = (Q_y P_y)^S ; F = \Sigma(Q_x P_x)^{TS} ; G = \Sigma(Q_x P_x)^{DP}$$

Dimana: Q_y = kuantitas produksi komoditi y (kg); P_y = harga jual komoditi y (Rp/kg);
 Q_x = kuantitas penggunaan input x (satuan); P_x = harga beli input x (Rp/satuan);
 subskrip P, S, T dan D masing-masing menunjukkan harga privat, harga sosial, barang *tradable* dan barang domestik.

- a. *Private Cost Ratio* (PCR) = $C/(A-B)$: yaitu indikator profitabilitas privat, yang menunjukkan kemampuan sistem untuk membayar biaya domestik dan tetap kompetitif. Sistem bersifat kompetitif jika $PCR < 1$. Makin kecil nilai PCR berarti sistem makin kompetitif.
- b. *Domestic Resource Cost* (DRCR) = $G/(E-F)$: yaitu indikator keunggulan komparatif, yang menunjukkan jumlah sumberdaya domestik yang dapat dihemat untuk menghasilkan satu unit devisa. Sistem mempunyai keunggulan komparatif jika $DRC < 1$. Makin kecil nilai DRC berarti sistem makin efisien dan mempunyai keunggulan komparatif makin tinggi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kelayakan Finansial Usahatani Lada Putih

Pemeliharaan tanaman dilakukan secara intensif, mencakup penyiangan kebun, pemangkasan lada dan pengendalian hama penyakit. Kegiatan ini memerlukan tenaga kerja cukup besar, minimal dilakukan empat kali dalam setahun, karena tanaman lada di daerah ini sangat peka terhadap pemeliharaan. Apabila tanaman kurang terpelihara, produktivitas langsung anjlok dan resiko serangan hama penyakit semakin besar. Salah satu masalah serius yang dihadapi petani lada di Bangka saat ini adalah masalah hama penyakit tanaman yang sudah pada tingkat endemik. Dua penyakit tanaman yang utama adalah Sakit Bujang (Penyakit Kuning/*Yellow disease*) dan Mati Mendadak (*Sudden death*). Kedua penyakit ini menyebabkan kematian tanaman hingga 35 persen/tahun. Masalah ini telah memperpendek umur produktif tanaman di Bangka hingga menjadi hanya 5-7 tahun, padahal pada periode yang lalu misalnya pada periode tahun lima puluhan dan enam puluhan umur produktif tanaman dapat mencapai belasan tahun. Untuk pengembangan lada ke depan fokus perhatian harus diberikan terlebih dahulu kepada upaya pemberantasan hama penyakit secara massal dan berskala luas.

Biaya investasi kebun pada tahun pertama sekitar Rp 14 juta/ha, mencakup biaya-biaya untuk pembukaan kebun, sarana produksi dan pemeliharaan. Biaya pemeliharaan kebun untuk tahun berikutnya sampai tahun ketujuh berkisar Rp 3,3 – Rp 8,6 juta/ha/tahun. Tanaman lada mulai berproduksi pada tahun ketiga (data rinci lihat Tabel.2). Produktivitas lada putih di Bangka selama umur produktif berkisar 0,92 – 1,32 ton/ha/tahun biji kering, produktivitas tertinggi dicapai pada tahun keempat dan terendah pada tahun ketujuh. Harga rata-rata lada putih di tingkat petani pada saat penelitian ini dilakukan (September 2002) adalah Rp 16.391/kg. Jika dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya harga saat ini lebih rendah, harga pada tahun 2001 sekitar Rp 21.000/kg bahkan pada tahun 1998 pernah mencapai Rp 70.000/kg. Berdasarkan pengakuan normatif petani, harga harapan yang layak mereka terima minimal Rp 25.000/kg, karena alasan semakin tingginya resiko usahatani dan semakin pendeknya umur produktif tanaman.

Pada Tabel 2, diperlihatkan analisis Input-Output usahatani pada tahun ketiga, keempat dan keenam (data lengkap di Tabel 2). Pada tahun ketiga dimana merupakan tahun awal produksi, penerimaan petani adalah Rp 15,1 juta/ha, biaya yang dikeluarkan Rp 5,7 juta/ha, sehingga keuntungan bersih yang diterima Rp 9,4 juta/ha. Pada tahun keempat adalah produktivitas tertinggi yang dicapai memberikan keuntungan Rp 12,9 juta/ha. Pada tahun keenam keuntungan yang diterima sudah jauh menurun bahkan lebih rendah dari

tahun pertama berproduksi. Senada dengan komoditas panili dan lada putih, keuntungan ekonomik yang diperoleh petani usahatani lada putih yang dicapai pada tahun ke-3, ke-4 dan ke-6, masing-masing Rp9,4 juta/ha, Rp 12,9 juta/ha, dan Rp 8,3 juta/ha. Tingginya keuntungan ekonomik ini terkait dengan harga lada putih di pasar dunia yang cenderung mahal dibanding harga di pasar dalam negeri, sehingga membawa pada tingkat penerimaan yang tinggi.

Tabel 2. Input-Output Usahatani Lada Putih pada Tahun Ketiga, Keempat dan Keenam di Bangka, 2002 (Rp/Ha)

Uraian	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5	Tahun 6	Tahun 7
Penerimaan	0	0	15115689	21551311	14924973	11509724	8960413
Biaya							
1.Sarana produksi	9317694	2580877	2547350	3793452	1784886	993967	851000
2. Tenaga kerja	4201332	1952910	2823405	4500597	1619850	1850846	2124000
3. Sewa lahan	358200	358299	358200	358200	358200	358200	358200
4. Pajak/PBB	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200
5. Total Biaya	13884426	4899187	5736155	8659449	3763656	3210213	3340400
Keuntungan	-13884426	-4899187	9379524	12891862	11161317	8299511	5620013

Sumber : Data diolah

Keterangan: Penerimaan pada harga lada putih Rp16.391/kg

Berikut dikemukakan resume hasil analisis finansial siklus tanaman lada 7 tahun (Tabel 3). Pada tingkat bunga 24 persen keuntungan dengan nilai kini (NPV) yang diterima petani adalah Rp 4,12 juta/ha dengan nilai B/C 1,23. Apabila tingkat bunga menjadi 30 persen besar NPV hanya Rp 1,07 juta/ha dan B/C hampir mencapai titik kritis yakni 1,06. Pada tingkat Input-Output aktual, titik impas usahatani siklus 7 tahun terjadi pada tingkat bunga/IRR 32,49 persen. Indikator kelayakan ini dapat diduga bahwa untuk meningkatkan pemeliharaan kebun dan produktivitas tidak mudah bagi petani, karena rendahnya kemampuan untuk memupuk modal. Hal ini memperjelas bahwa saat ini petani lada membutuhkan skim kredit berbunga rendah, dengan catatan harga output dalam jangka pendek tidak bergerak naik ke atas Rp 20.000/kg.

Tabel 3. Analisis B/C, NPV dan IRR Usahatani Lada Putih Pada Tingkat Bunga 24 Persen dan 30 Persen di Bangka, 2002 (Rp/Ha)

Tahun	Cost	Benefit	Benefit - Cost	DF 24 %	PV	DF 30 %	PV
1	13884426	0	-13884426	1	-13884426	1	-13884426
2	4899187	0	-4899187	0.8064	-3950956	0.7692	-3768605
3	5736155	15115680	9379524	0.6504	6100106	0.5917	5550014
4	8659449	21551311	12891862	0.5245	6761617	0.4551	5867938
5	3763656	14924973	11161317	0.423	4720942	0.3501	3907887
6	3210213	11509724	8299511	0.3411	2831027	0.2693	2235299
7	3340400	8960413	5620013	0.275	1545991	0.2071	1164333
NPV					4124303		1072442

Keterangan : Hasil Analisis pada DF 24 %

- B/C = 1,23

- NPV = Rp 4124303

- IRR = 32,49

Hasil Analisis Pada DF 30 %

- B/C = 1,06

- NPV = Rp 1072442

- IRR = 32,49

Hasil analisis sensitivitas apabila harga output turun 10 persen dari harga sekarang Rp 16.931/kg. Keuntungan yang diperoleh petani dengan skenario seperti ini hanyalah Rp 0,74 juta/ha pada tingkat bunga 24 persen, sedangkan pada tingkat bunga 30 persen petani menderita rugi Rp 1,82 juta/ha.

Secara ekonomik usahatani lada putih (siklus 7 tahun) yang didasarkan pada net present value (NPV) di Bangka-Belitung (Babel) memiliki keunggulan komparatif yang ditunjukkan oleh nilai DRCR lebih kecil dari satu (0,36). Pengembangan usahatani lada putih domestik hanya membutuhkan alokasi korbanan sumberdaya di dalam negeri lebih kecil dari 1 US\$, yaitu US\$ 0,36. Demikian pula keunggulan kompetitif usahatani lada putih cukup memadai sebagaimana ditunjukkan oleh nilai PCR yang kurang dari satu (Tabel 3). Gambaran ini mengisyaratkan bahwa usahatani lada putih layak untuk dikembangkan mengingat korbanan biaya domestik yang dibutuhkan relatif rendah, dan cenderung efisien dalam pemanfaatan sumberdaya.

Disamping itu bentuk komoditas yang diekspor masih berupa lada asalan, sehingga nilai tambah industri lada dinikmati oleh negara-negara maju yang tidak memiliki pertanaman kedua komoditas itu.

Dari aspek perdagangan, belum ada kebijakan tertentu dari pemerintah untuk melindungi petani lada dari ketidak-adilan yang timbul di pasar global. Sampai sejauh ini eksportir lada Indonesia hanya berperan sebagai penerima harga (*price taker*), sehingga tingkat harga dan jenis produk yang akan dibeli di pasar dunia ditentukan oleh importir. Hal ini berarti bahwa negara-negara maju telah menerapkan kebijakan yang disinsentif dalam perdagangan lada, sehingga pengembangan industri pengolahan yang berorientasi ekspor sangat sulit untuk diterapkan.

Pemasaran

Pemasaran sebagai salah satu subsistem dalam kegiatan agribisnis, dalam kebijakannya diarahkan untuk terbentuknya perbaikan sistem pemasaran yakni terbentuknya mekanisme penentuan harga yang layak bagi produsen dan pelaku pemasaran (Badan Agribisnis, 1995). Secara definitif, pemasaran merupakan kinerja dari semua aktivitas ekonomi yang diperlukan untuk mengalirkan suatu produk barang/jasa mulai dari produsen sampai kepada konsumen akhir (Kohl dan Uhl, 1990; Dahl, 1977). Dari segi ekonomi, pemasaran merupakan tindakan dan kegiatan yang produktif, menghasilkan pembentukan kegunaan, yaitu tempat, waktu, hak milik dan bentuk sehingga mempertinggi nilai guna dari suatu barang yang diminta oleh konsumen (Saefuddin, 1982).

Dalam konsep pemasaran tersebut tercermin kegiatan pendistribusian hasil yang mempermudah dan mempermudah penyampaian barang dan jasa dari produsen kepada konsumen, sehingga penggunaannya sesuai dengan yang diperlukan meliputi jenis, jumlah, harga, tempat dan saat dibutuhkan (Tjiptono, 1998). Dalam pelaksanaan aktivitas distribusi dari produsen kepada konsumen, petani sebagai produsen kerap kali harus bekerjasama dengan berbagai perantara, lembaga pemasaran atau pelaku pemasaran sebagai perantara. Perantara atau lembaga pemasaran adalah orang atau badan yang menyelenggarakan kegiatan pemasaran, menyalurkan barang dan jasa dari produsen ke konsumen serta mempunyai hubungan organisasi satu dengan lainnya (Stanton, dkk., 1990).

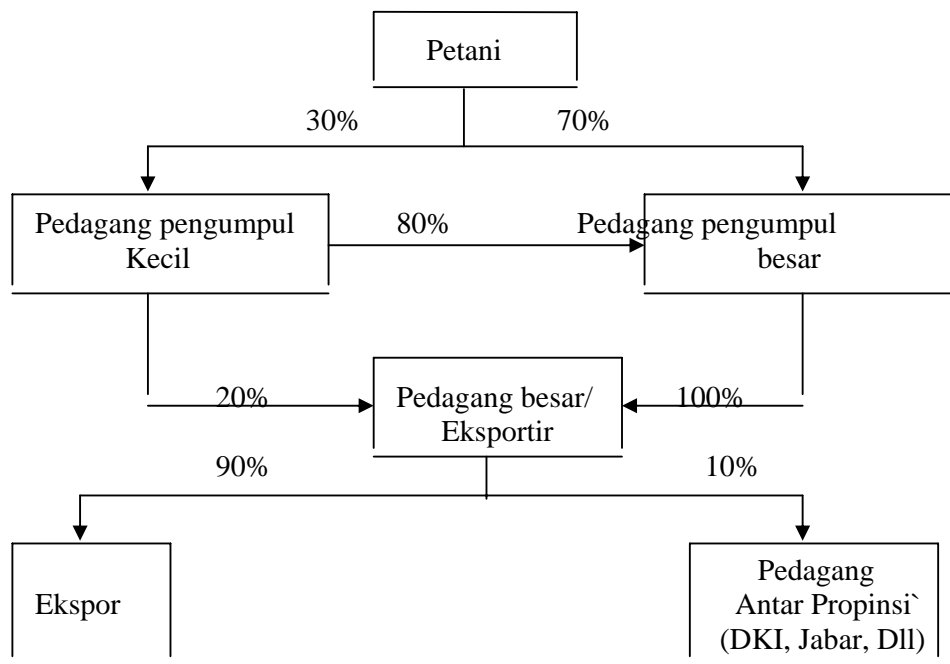
Terlibatnya lembaga pemasaran dalam pergerakan produk dari produsen kepada konsumen menghasilkan margin pemasaran. Margin terjadi karena adanya biaya-biaya pemasaran (pengumpulan, pengangkutan, penyimpanan, pengolahan, dan lain-lain) dan keuntungan lembaga pemasaran yang akhirnya menjadi faktor yang mempengaruhi pembentukan harga (Tomek dan Robinson, 1987; Dahl dan Hamond, 1977; Cramer dan Jensen, 1979).

Pendekatan yang umum dilakukan dalam melakukan pengkajian pemasaran ada beberapa macam yakni pendekatan serba barang, pendekatan institusi, serba fungsi, pendekatan sistem dan pendekatan ekonomi.

Saluran tata niaga lada putih di Propinsi Kepulauan Bangka diawali dari petani (30 %) yang menjual lada putih yang dihasilkan ke pada Pedagang Desa atau Pedagang Pengumpul kecil dan pedagang pengumpul besar (70 %). Pedagang Pengumpul ini umumnya berkedudukan di desa sentra produksi lada atau di ibukota kecamatan, sehingga banyak dimanfaatkan oleh para petani di sekitarnya. Dengan penguasaan modal yang kuat, Pedagang Pengumpul ini umumnya membayar secara tunai setiap produk yang dibeli. Dengan pola perdagangan seperti itu, pada tingkat pedesaan atau kecamatan telah terbentuk struktur pasar oligopolistik, di mana beberapa Pedagang Pengumpul menghadapi dan menentukan harga pembelian di tingkat Petani dan Pedagang Desa.

Seluruh lada putih yang dibeli Pedagang Pengumpul besar (100 %) menjual seluruh hasil pembeliannya kepada Eksportir yang berkedudukan di Pangkal Pinang (ibukota Propinsi Kepulauan Bangka-Belitung). Sebagian (20 %) Pedagang Desa yang berdomisili di dekat Kota Pangkal Pinang umumnya menjual lada putih yang dibeli dari petani langsung ke pada Eksportir.

Sebagian besar lada putih ini (90 persen) diekspor dengan tujuan Singapura dan Amerika Serikat. Hanya sekitar 10 persen lada putih yang dihasilkan dijual ke Jakarta untuk memenuhi kebutuhan domestik. Di pasar domestik, komoditas ini dibeli oleh para pengolah lada bubuk atau Pabrik Pengolahan Makanan. Dengan pangsa ekspor yang besar seperti itu, maka harga lada putih di pasar domestik sangat ditentukan oleh harga di pasar ekspor. Dari sekian banyak pola pemasaran lada putih itu, yang dominan dilakukan petani adalah mengikuti jalur seperti disajikan dalam Gambar 1.



Gambar 1. Rantai Pemasaran Komoditi Lada di kabupaten Bangka

Dalam tahun 2002 harga lada putih di tingkat petani sedang mengalami penurunan, yaitu dijual dengan harga rata-rata Rp. 16,500/kg. Tingkat harga yang merupakan bagian yang diterima petani (*farmer's share*) ini mencapai hampir 80 persen dari harga jual Eksportir (FOB) sebesar Rp. 20,700/kg. Margin biaya yang dikeluarkan oleh Pedagang Desa, Pedagang Pengumpul dan Eksportir berturut-turut sebesar Rp. 135/kg, Rp. 620/kg dan Rp. 600/kg. Dari margin ini terlihat bahwa Pedagang Pengumpul mengeluarkan biaya dalam jumlah yang lebih besar, khususnya untuk menanggung terjadinya susut sebesar dua persen. Peluang terjadinya susut ini sangat besar, karena sering kali terjadinya perbedaan waktu (*lag*) yang cukup lama antara pembelian dan penjualan. Disamping itu kualitas lada putih asalan yang dihasilkan petani belum siap ekspor, sehingga dibutuhkan kegiatan sortasi dan pengeringan untuk memenuhi kualitas lada putih FAQ dan lada putih ASTA yang ditetapkan oleh Departemen Perindustrian dan Perdagangan. Dalam tahun 2002 harga lada putih di tingkat petani sedang mengalami penurunan, yaitu dijual dengan harga rata-rata Rp. 16,500/kg. Tingkat harga yang merupakan bagian yang diterima petani (*farmer's*

share) ini mencapai hampir 80 persen dari harga jual Eksportir (FOB) sebesar Rp. 20,700/kg. Marjin biaya yang dikeluarkan oleh Pedagang Desa, Pedagang Pengumpul dan Eksportir berturut-turut sebesar Rp. 135/kg, Rp. 620/kg dan Rp. 600/kg. Dari marjin ini terlihat bahwa Pedagang Pengumpul mengeluarkan biaya dalam jumlah yang lebih besar, khususnya untuk menanggung terjadinya susut sebesar dua persen. Peluang terjadinya susut ini sangat besar, karena sering kali terjadinya perbedaan waktu (*lag*) yang cukup lama antara pembelian dan penjualan. Disamping itu kualitas lada putih asalan yang dihasilkan petani belum siap ekspor, sehingga dibutuhkan kegiatan sortasi dan pengeringan untuk memenuhi kualitas lada putih FAQ dan lada putih ASTA yang ditetapkan oleh Departemen Perindustrian dan Perdagangan.

Tabel 4. Marjin Tata Tiaga Lada Putih di Kabupaten Bangka, 2002

Uraian	Marjin tata niaga (Rp/kg)	Pangsa (%)
1. Harga di tingkat petani	16,500	79.71
2. Pedagang Desa	16,500	
a. Harga beli		
b. Marjin biaya total	135	0.66
• Biaya karung	20	
• Biaya angkut	60	
• Biaya muat	25	
• Pembersihan / tampi	30	
c. Marjin keuntungan	565	2.72
d. Harga jual	17,200	83.09
3. Pedagang Pengumpul		
a. Harga beli	17,200	
b. Marjin biaya total	620	3.00
• Biaya karung	20	
• Pengeringan	70	
• Sortasi / ayak	25	
• Biaya angkut	35	
• Biaya muat	25	
• Susut (2%)	330	
c. Marjin keuntungan	680	3.28
d. Harga jual	18,500	89.37
4. Eksportir		
a. Harga beli	18,500	
b. Marjin biaya	600	2.91
c. Marjin keuntungan	1,600	7.72

d. Harga jual (FOB)	20,700	100.00
---------------------	--------	--------

Tabel 4 menginformasikan, bahwa total biaya pemasaran pedagang pengumpul kecil mencapai Rp.135/kg biji lada dialokasikan untuk biaya pengaaan karung, biaya transportasi, dan ongkos muat. Di tingkat pedagang pengumpul besar, kebutuhan biaya pemasaran terjadi sangat tinggi, yaitu Rp.620/kg biji lada dikarenakan di tingkat pedagang ini biji lada mengalami proses penanganan hasil (pengeringan), biaya penyusutan, dan biaya bongkar muat.

Dari lembaga pemasaran yang terlibat dalam tata niaga lada putih di Propinsi Kepulauan Bangka-Belitung, para Eksportir menikmati marjin keuntungan yang terbesar yaitu Rp. 1,600/kg. Setelah itu diikuti oleh Pedagang Pengumpul sebesar Rp. 680/kg, dan Pedagang Desa sebesar Rp. 565/kg. Besarnya keuntungan yang diterima oleh Ekportir ini terkait dengan kemampuan mereka untuk menaksir kecenderungan perubahan nilai tukar rupiah, mengingat harga pembelian lada di pasar domestik harus ditentukan oleh tingkat harga lada di pasar dunia dan nilai tukar rupiah.

Tabel 5. Analisi Sensitivitas Finansial Jika Komoditas Lada Putih Turun 10 Persen pada Tingkat Bunga 24 Persen dan 30 Persen (Ha)

Tahun	Harga Komoditas Turun 10 %	
	PV pada DF 24 %	PV pada DF 30 %
1	-13884425	-13884425
2	-3950956	3768605
3	5117037	4655595
4	5631278	4886996
5	4089655	3385322
6	2438421	1925309
7	1299502	978694
NPV	740513	-1821112

Keterangan : Jika Harga Komoditas turun 10%

Pada DF 24 %

- B/C = 1,04

- NPV = Rp 740513

- IRR = 25,59

Pada DF 30 %

- B/C = 0,89

- NPV = - Rp 1821112

- IRR = 25,59

Keunggulan Komparatif dan Kompetitif Lada Putih

Dalam analisis daya saing, dibatasi siklus 7 (tujuh) tahun dimana tahun ketiga merupakan tahap awal lada berproduksi, tahun ke enam merupakan puncak produksi, dan tahun ketujuh merupakan fase akhir berproduksi. Hasil analisis menunjukkan bahwa, usahatani lada putih (siklus 7 tahun) yang didasarkan pada net present value (NPV) di bangka memiliki keunggulan komparatif (DRCR = 0,36), dimana pengembangan usahatani lada domestik hanya membutuhkan korbanan sumberdaya domestik kurang dari 1 US\$, yaitu US\$ 0,36. Daya saing usahatani lada hitam dicirikan pula dari tingkat keunggulan kompetitifnya yang ditunjukkan oleh nilai PCR (Tabel 6). Hal ini memberi petunjuk bahwa usahatani lada putih sangat ekonomis untuk dikembangkan mengingat hanya membutuhkan alokasi biaya domestik relatif kecil, sehingga dapat merupakan salah satu unsur pendukung berkembangnya usahatani lada putih.

Tabel 6. Analisis Keunggulan Komparatif (DRCR) dan Keunggulan Kompetitif (PCR) Lada Putih

Uraian	PCR	DRCR
Lada Putih		
Tahun ke-3	0,36	0,25
Tahun ke-4	0,38	0,18
Tahun ke-6	0,26	0,34
Siklus 7 tahun	0,59	0,36

Analisis daya saing lada putih menurut segmen waktu (tahun ke 3,4, dan 6) terkesan memperlihatkan kecenderungan yang konsisten. Dalam usahatani lada putih tahun ke-3 merupakan tahap awal berproduksi, tahun ke-6 merupakan puncak produksi, dan tahun ke-7 merupakan fase akhir berproduksi. Tingkat keunggulan komparatif tertinggi dicapai pada tahun ke-4 dengan nilai DRCR = 0,18. Sementara untuk tahun ke-3 dan ke-6, nilai DRCR masing-masing sebesar 0,25 dan 0,34. Disamping itu, tingkat keunggulan kompetitif juga tampak memadai, yaitu 0,36 (tahun ke-3), 0,38 (tahun ke-4), dan 0,26 (tahun ke-6). Temuan analisis ini membawa makna bahwa usahatani lada putih sangat layak dikembangkan, kendatipun tanpa adanya dukungan proteksi input-output dari pemerintah.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Pada tahun keempat, tanaman lada mulai berproduksi dengan nilai produksi mencapai Rp.7,682 juta dan pendapatan sebanyak Rp.4,376 juta. Nilai produksi tertinggi terjadi pada tahun keenam, yaitu mencapai Rp.9.849 juta dengan nilai pendapatan sebanyak Rp.7,816 juta. Sedangkan nilai produksi terendah dicapai pada tahun kesepuluh, yaitu mencapai Rp.5,318 juta dengan nilai pendapatan mencapai Rp.3,028 juta. Pada tingkat bunga 24 persen keuntungan bersih (NPV) usahatani mencapai Rp.0,27 juta per hektar dengan nilai B/C Ratio 1,02. Sedangkan pada tingkat bunga 30 persen, usahatani akan mengalami kerugian sebanyak Rp.2,0 juta per hektar dengan nilai B/C Ratio 0,83. Pada tingkat input-output aktual, titik impas usahatani lada berada pada nilai IRR 24,63 persen.
2. Perdagangan panili di tingkat Pedagang Pengumpul Besar telah membentuk struktur pasar oligopolistik, di mana beberapa Pedagang Pengumpul Besar menghadapi dan menentukan harga pembelian di tingkat Petani dan Pedagang Pengumpul Kecil. Sementara itu struktur pasar serupa juga terjadi pada komoditas lada putih, sedangkan untuk komoditas lada hitam struktur pasar oligopolistik terbentuk pada tingkat Pedagang Pengumpul Kecil.
3. Analisis daya saing lada putih menurut segmen waktu (tahun ke 3, 4, dan 6) terkesan memperlihatkan kecenderungan yang konsisten. Tingkat keunggulan komparatif tertinggi dicapai pada tahun ke-4 dengan nilai DRCR = 0,18. Sementara untuk tahun ke-3 dan ke-6, nilai DRCR masing-masing sebesar 0,25 dan 0,34. Disamping itu, tingkat keunggulan kompetitif juga tampak memadai, yaitu 0,36 (tahun ke-3), 0,38 (tahun ke-4), dan 0,26 (tahun ke-6).
4. Transfer output negatif yang diterima petani menunjukkan terjadinya proses pengalihan surplus petani produsen kepada konsumen (masyarakat), sebagaimana tercermin dari rendahnya harga jual yang diterima oleh petani dibanding harga yang seharusnya diterima. Sementara transfer input negatif terutama berasal dari pembayaran biaya pupuk, sehingga harga pupuk yang relatif mahal ini dapat menghambat upaya pengembangan produksi dan produktivitas.

Saran

1. Secara umum petani produsen perkebunan lada putih di lokasi penelitian belum menikmati perlindungan dari adanya kebijaksanaan pemerintah, bahkan cenderung mengalami kehilangan surplus. Meskipun keragaan produksi dan produktivitas dari komoditas perkebunan tersebut masih tergolong rendah, namun peluang pengembangannya masih terbuka. Oleh karenanya, dipandang penting adanya instrumen kebijaksanaan insentif baik dari segi harga output maupun harga input yang mampu memacu pertumbuhan produksi dan produktivitasnya.
2. Masih terdapat peluang besar untuk meningkatkan produksi lada putih di Bangka baik melalui upaya intensifikasi maupun ekstensifikasi karena selama ini, tanaman lada diusahakan petani dengan teknologi rendah (tradisional) sehingga tingkat produktivitas masih rendah, yaitu berkisar antara 0,37-0,70 ton/ha/tahun selama umur produktif. Di tingkat petani ditemukan beberapa kendala dalam meningkatkan produksi dan pendapatan usahatani lada, yaitu; (i) kualitas bibit masih rendah, menggunakan bibit lokal hasil panen sendiri, (ii) tingkat aplikasi pupuk masih rendah, (iii) adanya gangguan penyakit jamur pangkal batang (*Phytophthora capsici*), dan (iv) kemampuan modal petani masih rendah. Salah satu upaya pengembangan, yaitu melalui program Bapak angkat.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Litbang Pertanian. 2002. Agribisnis tanaman lada. Balai Penelitian Tanaman Rempah dan Obat. Badan Litbang Pertanian. 18 hal.
- BPS. 2002. Statistik Perdagangan Luar Negeri : Ekspor Volume I. Biro Pusat Statistik. Jakarta.
- Dahl, D. and J.W.Hamond. 1977. Market and Price Analysis.The Agricultural Industries. Mc Graww Hill. Book Company. USA
- Dirjenbun. 2002. Statistik Perkebunan Indonesia 2000-2002 : Lada *Pepper*. Direktorat Jenderal Bina Produksi Perkebunan. Departemen Pertanian Jakarta. 32 hal
- Zaubudin, R. dan Pasril Wahid. 1996. Kebun induk dan kebun perbanyakan. *Dalam* Pasril Wahid, Diciyanto.S., Robbert Zaubiri, Ika Mustika, dan Nanan Nurdjanah (Eds). Monograf tanaman lada. Balai Penelitian Tanaman Rempah dan Obat. Badan Litbang Pertanian. Hlm. 47-54.
- Panglaykim dan Hazil. 1960. Marketing suatu pengantar.P.T.Pembangunan. Djakarta. 270 hal.
- Sudaryanto Bambang. 2000. Pengendalian hama penyakit pada tanaman lada. Loka Pengkajian Teknologi Pertanian (LPTP) Natar. Badan Penelitian dan Pengembangan Pertanian. 21 hal.

- Sayuti Rosmiyati, Nyak Ilham, Dewa,K.S.,Sri Hastuti, Roosgandha, E., dan Bambang, P. 2002. Analisis perminataan dan penawaran komoditas lada dan panili. Puslitbang Sosek Pertanian. Badan Litbang Pertanian. 41 hal.
- Saefuddin, AM. 1982a. Pemasaran Produk Pertanian. Bahan kuliah Sarjana. IPB, Bogor.
- Stanson, W.J., M.J. Etzel and B.J. Walker. 1990. Fundamentals of Marketing. 10th ed. New York. McGraww-Hill, Inc
- Tjiptono, F. 1998. Strategi Pemasaran. Penerbit Andi Yogyakarta.
- Tomek dan Robinson. 1987. Tomek, W.G. and Kenneth L. Robinson. 1981. Agricultural Product Prices. Second Edition Cornell University Press. Ithaca and London
- Wahid, P. 1995. Sejarah Perkembangan dan Daerah Penyebarannya. Monograf Tanaman Lada. Balai Penelitian Tanaman Rempahdan Obat, Bogor.